

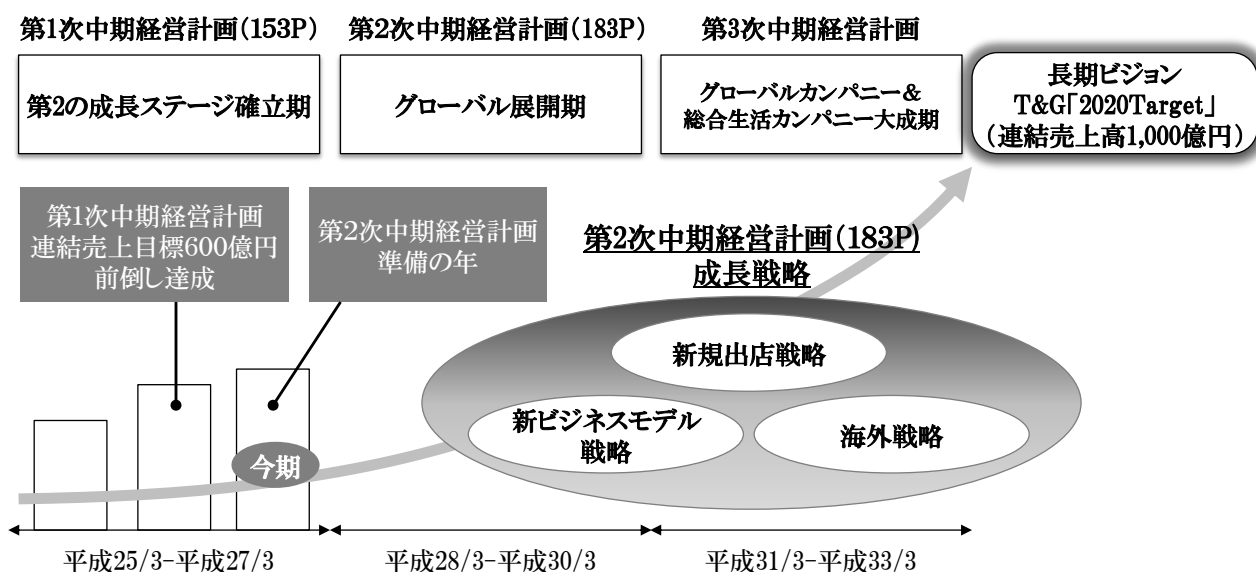
平成 26 年 7 月 25 日

各 位

会社名 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ  
 代表者名 代表取締役社長 知識 賢治  
 (コード番号:4331 東証一部)  
 本店所在地 東京都品川区東品川2丁目3番 12 号  
 問合せ先 取締役 経営企画部長 岡崎 守隆  
 TEL:03-6833-1172

## 2020Target 連結売上高 1,000 億円に向けた成長戦略 第 1 弾「新規出店戦略」のお知らせ

当社は、2020Target(平成33年3月期)として「グローバルカンパニー&総合生活カンパニー」を掲げ、連結売上高1,000億円を目指しております。現在、平成27年3月期を終了年度とする第1次中期経営計画(153P)に取り組んでおり、平成26年3月期において、1年前倒しで売上目標の600億円を達成、今年度は更なる成長に向けた第2次中期経営計画(183P)の準備の1年と位置付けております。



第2次中期経営計画(183P)では、「新規出店戦略」、「新ビジネスモデル戦略」、「海外戦略」の3つを成長戦略として位置付けており、今般、その第1弾として「新規出店戦略」の基本的な考え方について発表致します。なお、その他の成長戦略については、今後、随時発表する予定です。

## 1. 当社を取り巻く状況

当社は、日本の婚礼市場でハウスウェディング市場のニーズにいち早く着目し、同市場のパイオニアとして婚礼業界全体を牽引してまいりました。一方で少子高齢化による婚礼組数の減少、婚礼市場全体の縮小が見込まれ、ハウスウェディング市場も新たな企業の参入や式場の開設が相次ぎ、競争環境は厳しくなると考えられます。

このような環境の下、当社は3つの強み、即ち「トータルコーディネート力」、「心の想いの表現力」、「ニーズをくみ取り実現する力」を打ち出し、他社との差別化に取り組んでまいりました。

今後は、新規出店戦略においても当社の強みを活かした従来とは異なる出店形態により、差別化を進めてまいります。

## 2. 今後の新規出店戦略

「次世代型専門結婚式場」と「ライフスタイル型複合施設」に注力してまいります。「次世代型専門結婚式場」とは、従来のハウスウェディングを更に進化させた新たなウェディングスタイルを展開する施設であり、ゼロから建込みを行い、空間そのものをコーディネートする「欧米型ウェディング」を競争力のある価格で提供してまいります。「ライフスタイル型複合施設」とは、レストラン、カフェ、バー、多目的スペースなど、最新のトレンドに合わせたライフスタイル型のコンテンツとの融合による、これまでの結婚式場とは異なる情報発信力の高い複合施設であります。

加えて、あらたにホテル事業に進出します。2020年の東京オリンピックを見据えた需要拡大を見込み、近年は都心部を中心に外資系ホテルの参入が相次ぎ、ホテル市場は

業態 方法	結婚式場		ホテル
	次世代型 専門結婚式場	ライフスタイル型 複合施設	
新規開発			
リノベーション			
M&A			

活況を呈してきております。その中でも、欧米では個性的なデザインにこだわった“コンセプト型ホテル”が注目されています。増加しつつある訪日観光客、流行への感度が高い、こだわりを持った国内顧客層に向け、長年、婚礼における装飾、演出力で培ったノウハウと魅力あるコンテンツの開発企画力を持ち、ホテル運営ノウハウを持つ当社が、T&G スタイルのコンセプト型ホテルで新たな市場を生み出してまいります。

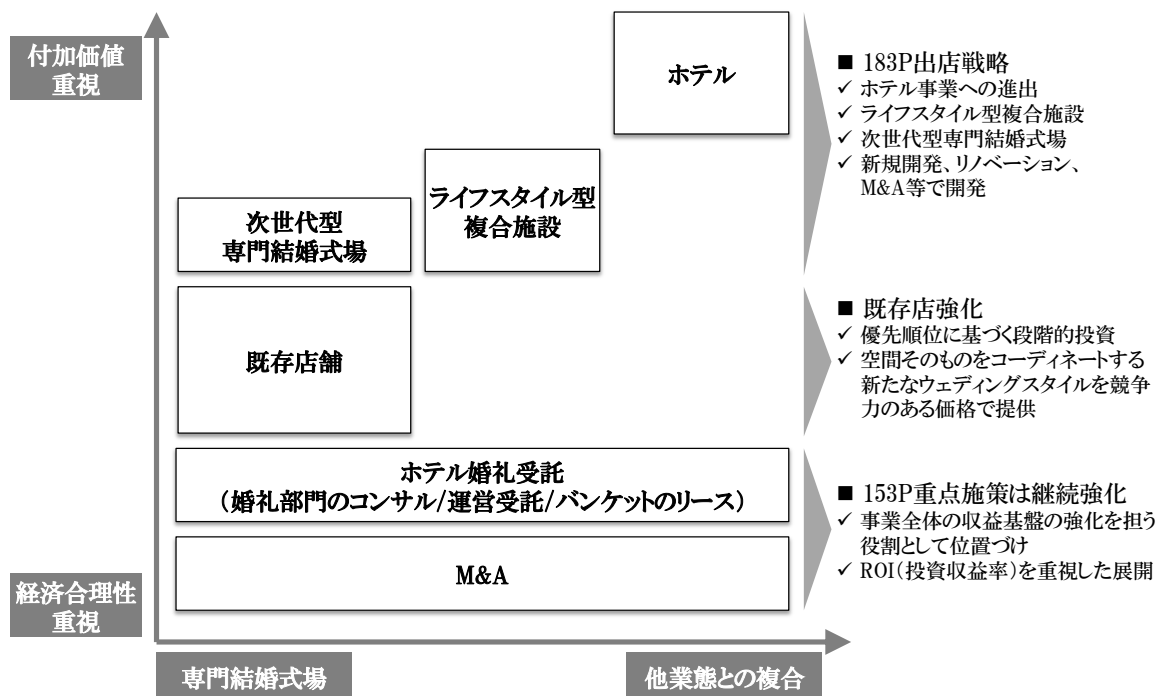
「次世代型専門結婚式場」、「ライフスタイル型複合施設」、「ホテル事業」、これら3つの出店においては、①新規開発、②既存施設のリノベーション、③M&A の中から適時、最適な方法を選択してまいります。

### 3. 出店戦略ポートフォリオ

今後の新規出店戦略の全体像は先述の通りですが、一方で、第1次中期経営計画(153P)で取り組んでまいりました「ホテル婚礼受託」と「M&A」も、事業全体の収益基盤の強化を担う役割としてROI(投資収益率)を重視し、引き続き展開いたします。

また、既存店舗につきましては、ハード面では優先順位に基づいた段階的な戦略投資を行い、また、ソフト面では、既述の「次世代型専門結婚式場」と同様の新たなウェディングスタイルを順次展開してまいります。このように既存店舗に対しましても、引き続き他社との差別化戦略を強化してまいります(詳細につきましては纏まり次第、発表する予定です)。

これらの全体像は下図のとおりです。



以上が、第2次中期経営計画(183P)の中核をなす成長戦略の第1弾としての「新規出店戦略」の概要です。

「ホテル事業への進出」、「ライフスタイル型複合施設の展開」等の新たな領域にチャレンジする一方で、事業全体の収益基盤を支える「既存店舗の強化戦略」、「ホテル婚礼受託」、「M&A」などについても継続強化を行い、バランスを重視したポートフォリオに基づいた事業展開を行ってまいります。

当社は、ハウスウェディングという新たな婚礼スタイルを生み出してきたように、世の中の顕在化されていないニーズを汲み取り、形にしていくことを「T&GのDNA」と位置付けています。今後の新規出店に於いても新しい市場を創り出すことにこだわり、婚礼市場全体の活性化に貢献できればと考えています。

以上